

Försäljnings talang med intresse för sociala medier till den Svenska marknaden!

Sociuu, Nørrebro, Köpenhamn

Låter karriärmöjligheter, obegränsad provision och start-up kultur som element i ett drömjobb? Det tycker vi själva! Vi är i konstant tillväxt och hoppas få med dig - en likasinnad sales executive - på resan.

Sociuu erbjuder en systemplattform som gör det enkelt för företag att understötta employee advocacy genom att engagera anställda på sociala medier. Det skapar värde både i form av ökad synlighet och engagemang från medarbetarna - och är därför en populär produkt.

Välkommen till Sociuu

Vi är totalt 14 anställda - och du blir en del av försäljningsavdelningen - med kollegor både i Tyskland, Holland och Storbritannien. I Danmark är vi idag 6 medarbetare och delar kontor med en marketing-byrå i attraktiva lokaler på Nørrebro i Köpenhamn. Dina nya kollegor har en bakgrund i kommunikation / SoMe, marknadsförings-automation och försäljning - och har massor av erfarenhet. Om du bor i Malmö har du möjlighet för att dela din arbetsvecka mellan hemarbete och kontoret.

Din vardag med försäljning i centrum

Som sales executive blir din huvuduppgift försäljning och generering av leads - och du kan alltid få professionell sparring omkring kundrelationer. Din dialog med kunderna är också en viktig resurs och för nya idéer till produktutveckling och försäljning.

- Du genererar leads genom LinkedIn, ackvisition via telefon och genom deltagande i evenemang - samt ev. nätverk.
- Ca. 70 % av leads uppsöker du själv - de resterande 30 % är internt via vår hemsida / andra aktiviteter.
- Efter första kontakten arbetar du mot att förvandla dina leads till kunder - både online samt personligt när du presenterar och utformar erbjudanden.
- Du uppdaterar löpande CRM-systemet och har fullt ansvar för din egen pipeline.
- Under en arbetsvecka deltar du typiskt i en mix av möten; försäljning, marknadsföring och bulletin försäljning.

Var säljare på ditt eget sätt

Vi förstår att det finns flera vägar till målet och arbetar inte med 'micro-management' - men vi följer naturligtvis upp de viktigaste KPI'er.

Vi ser till att det blir en positiv upplevelse för dig att nå målet: vi erbjuder ett attraktivt lönepaket med en provisions-modell utan tak - din succé är ju vår succé.

Ambitiös profil med försäljning - och SoMe erfarenhet

Vi söker efter dig som vill framåt i världen och är hungrig efter kunskap. Som har den framåtanda och drive som behövs för att passa i ett nystartat företags höga ambitioner.

- Du har förmodligen ett par års erfarenhet med uppsökande försäljning - har du inte erfarenhet med "face to face" försäljning så lär du det hos oss.
- Du har definitivt ett intresse för sociala medier och kan se den potential som finns i dem för företag - du har kanske till och med suttit på andra sidan bordet.
- Du är tekniskt kunnig generellt och har lätt för att förstå våra produkter - och för att se kundernas möjligheter.
- Du talar och skriver flytande på svenska och engelska.

Är du försäljnings talangen vi letar efter?

Har du frågor om anställningen eller behöver flera goda anledningar till att söka - kontakta gärna CEO Per Jensen på +45 29 61 33 03.

Är detta jobbet för dig?

Skicka en ansökning och ett CV via länken nedanför - men vänta inte, vi kallar till intervjuer fortlöpande.

Vi ser fram emot att höra från dig!